# Simulateur de gestion d'entreprise

## Société de construction navale

**Présentation du simulateur aux équipes**

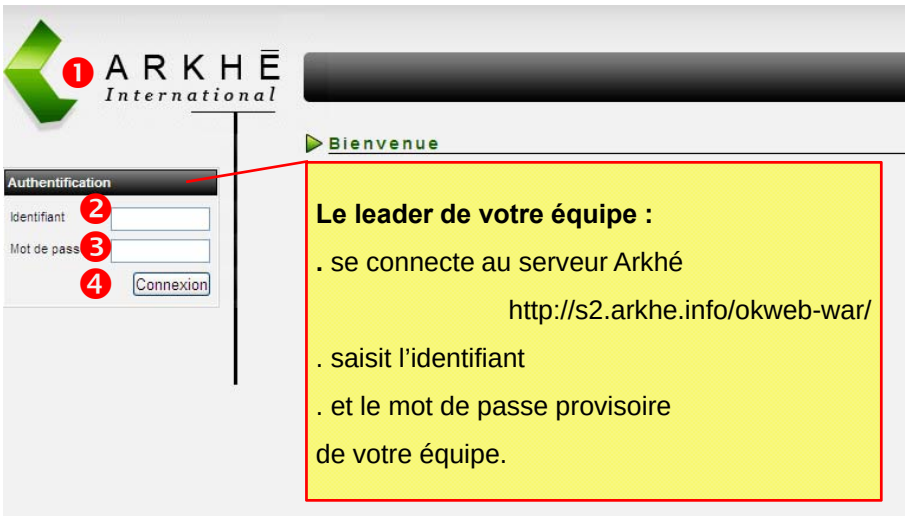
1

## Sommaire du diaporama


1. Gagnez les clés de votre entreprise !
   - 1.1. Connectez-vous sur votre simulateur en ligne
   - 1.2. Activez le compte de votre entreprise
2. Comment va et où va votre entreprise ?
   - 2.1. Collectez les informations gratuites : [**Missions**]
   - 2.2. Collectez les informations internes : [**Entreprise**]
   - 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires [**Partenaires**]
   - 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ? [**Décisions**]
   - 2.5. Le simulateur simule la période
   - 2.6. Consultez les résultats de votre entreprise
3. Communiquez avec les équipes et les animateurs ! [Messagerie]
4. Besoin d'aide ? [Guides]
5. Actualisez votre compte ! [Mon compte]

## 1. Gagnez les clés de votre entreprise

### 1.1. Connectez-vous sur votre simulateur en ligne




**Le leader de votre équipe :**

**.** se connecte au serveur Arkhé

http://s2.arkhe.info/okweb-war/

. saisit l'identifiant

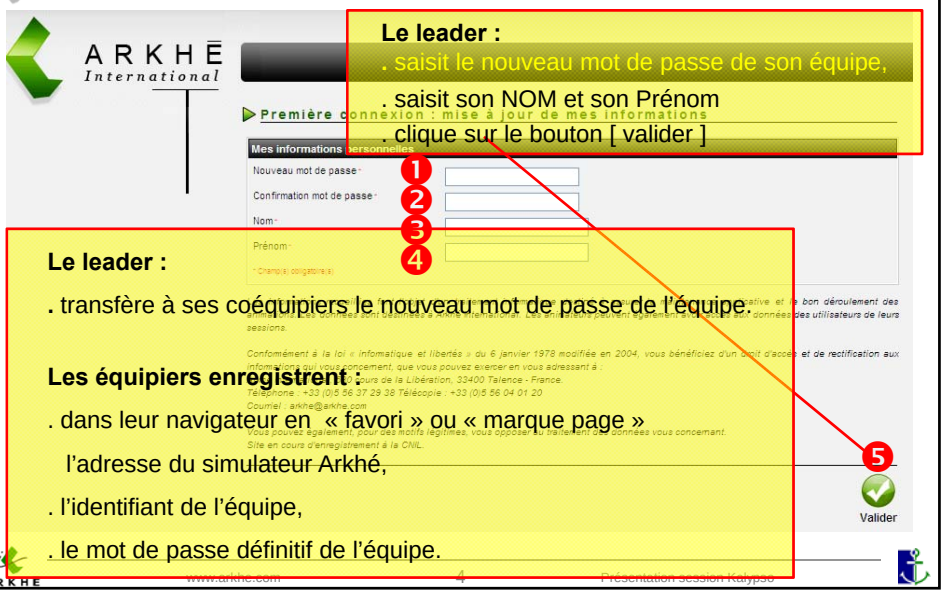
. et le mot de passe provisoire

de votre équipe.



## 1. Gagnez les clés de votre entreprise

### 1.2. Activez le compte de votre entreprise




**Le leader :**

. saisit le nouveau mot de passe de son équipe,

. saisit son NOM et son Prénom

. clique sur le bouton [ valider ]

**Le leader :**

**.** transfère à ses coéquipiers le nouveau mot de passe de l'équipe.

**Les équipiers enregistrent :**

. dans leur navigateur en « favori » ou « marque page »

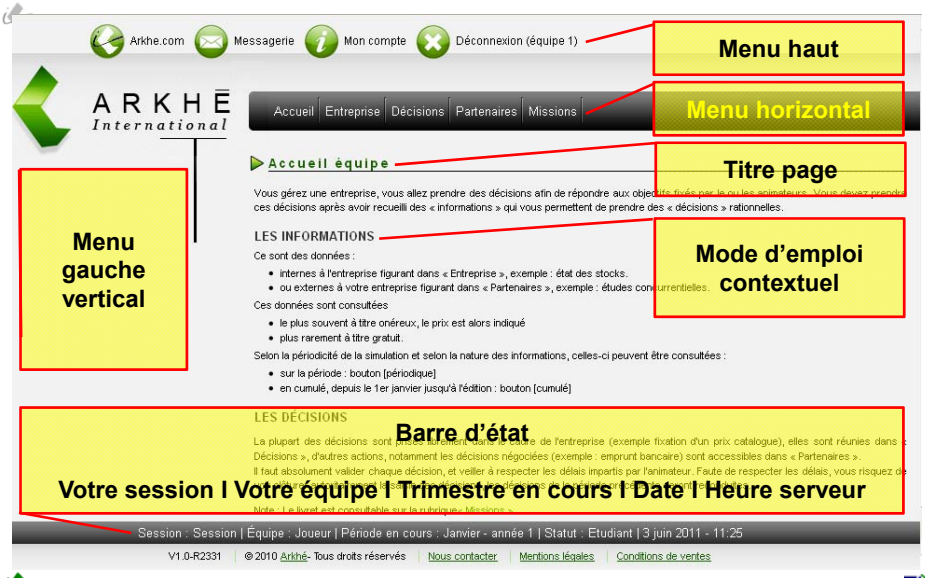
l'adresse du simulateur Arkhé,

. l'identifiant de l'équipe,

. le mot de passe définitif de l'équipe.

## 2. Comment va et où va votre entreprise ?

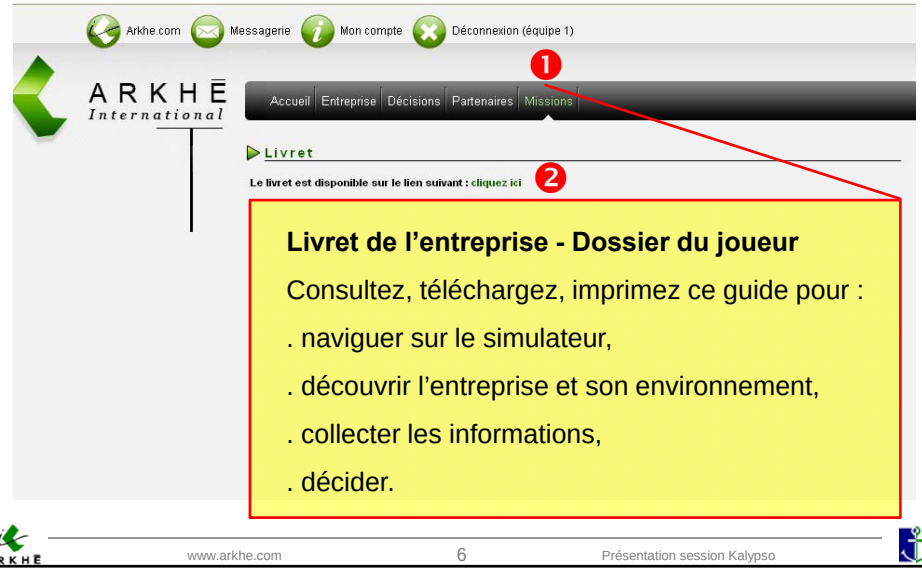
### Votre bureau virtuel





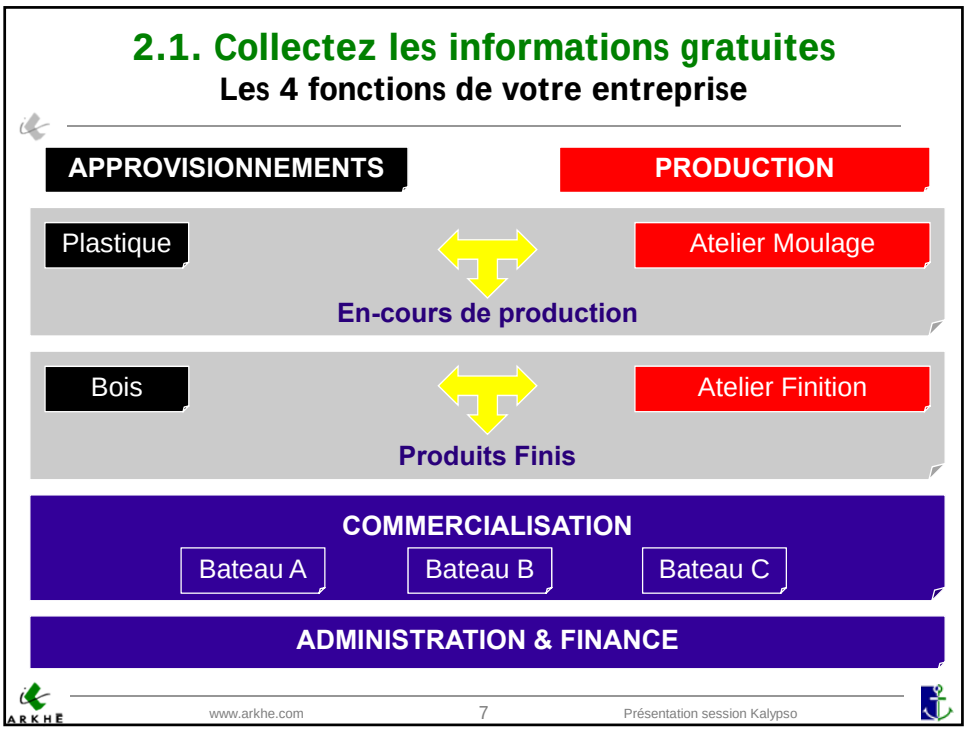

## 2.1. Collectez les informations gratuites

### Missions Livret



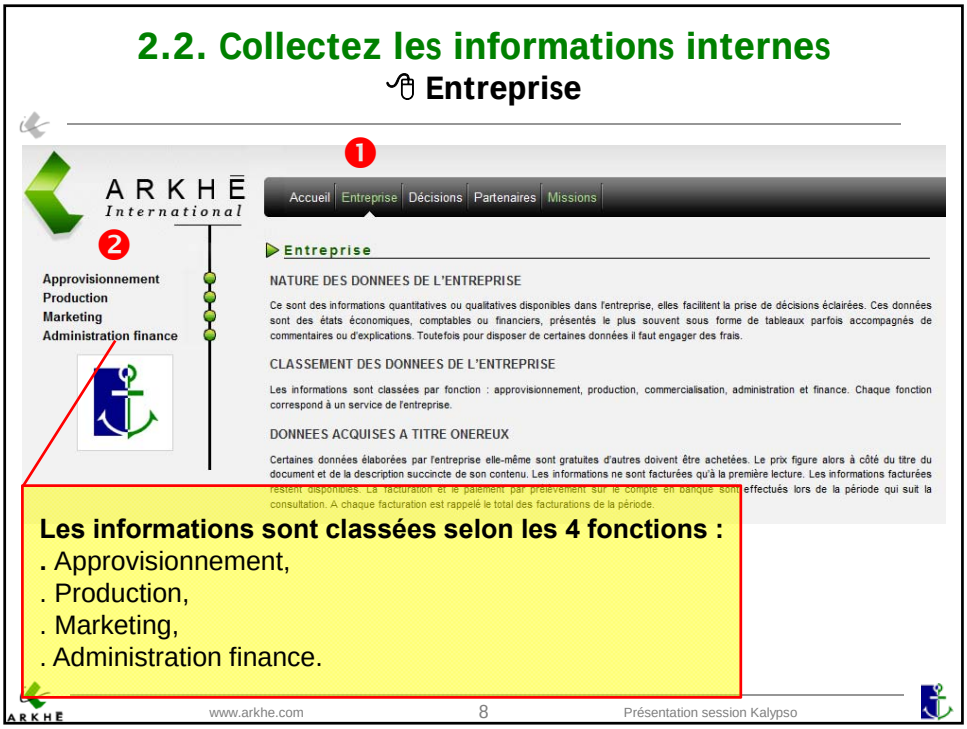
## 2.1. Collectez les informations gratuites

### Les 4 fonctions de votre entreprise



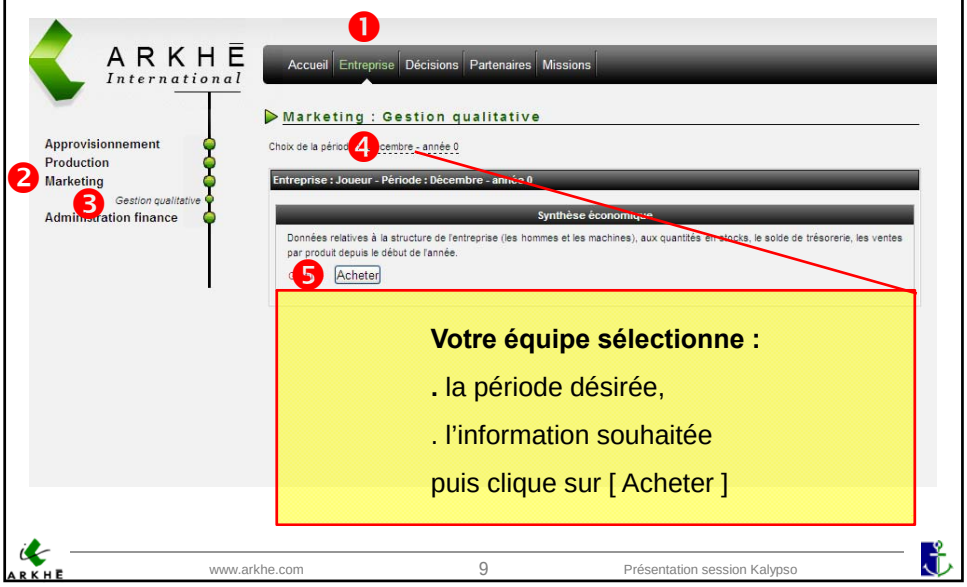

## 2.2. Collectez les informations internes

### Entreprise


ARKHÉ International
1
Accueil
Entreprise
Décisions
Partenaires
Missions
2
Approvisionnement
Production
Marketing
Administration finance
Entreprise
NATURE DES DONNEES DE L'ENTREPRISE
Ce sont des informations quantitatives ou qualitatives disponibles dans l'entreprise, elles facilitent la prise de décisions éclairées. Ces données sont des états économiques, comptables ou financiers, présentés le plus souvent sous forme de tableaux parfois accompagnés de commentaires ou d'explications. Toutefois pour disposer de certaines données il faut engager des frais.
CLASSEMENT DES DONNEES DE L'ENTREPRISE
Les informations sont classées par fonction : approvisionnement, production, commercialisation, administration et finance. Chaque fonction correspond à un service de l'entreprise.
DONNEES ACQUISES A TITRE ONEREUX
Certaines données élaborées par l'entreprise elle-même sont gratuites d'autres doivent être achetées. Le prix figure alors à côté du titre du document et de la description succincte de son contenu. Les informations ne sont facturées qu'à la première lecture. Les informations facturées restent disponibles. La facturation et le paiement par prélèvement sur le compte en banque sont effectués lors de la période qui suit la consultation. A chaque facturation est rappelé le total des facturations de la période.
Les informations sont classées selon les 4 fonctions :
. Approvisionnement,
. Production,
. Marketing,
. Administration finance.
www.arkhe.com
8
Présentation session Kalypso

## 2.2. Collectez les informations internes gratuites

**Entreprise Marketing Gestion… Synthèse…**





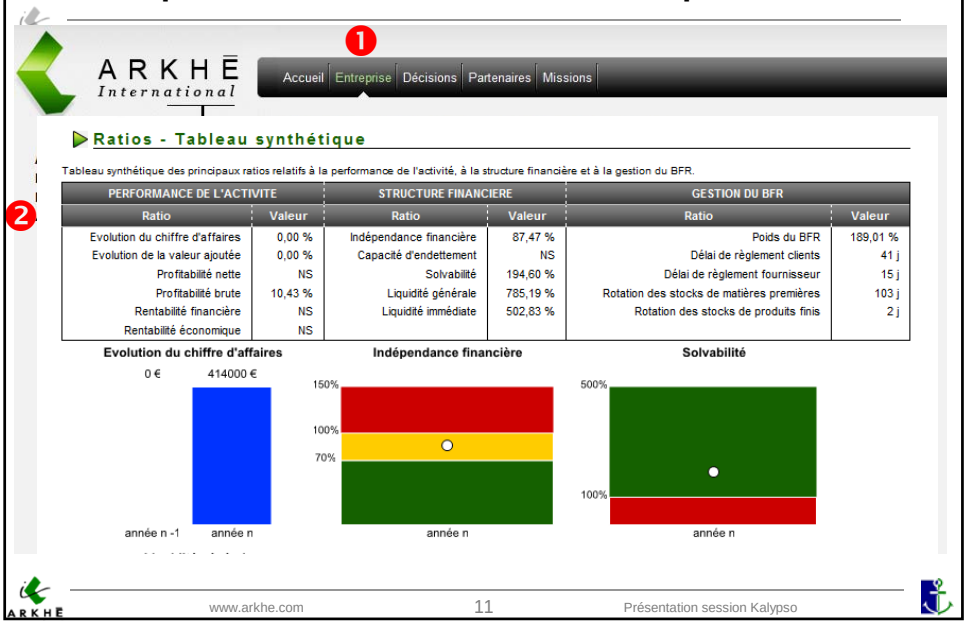

## 2.2. Collectez les informations internes onéreuses

**Entreprise Administration Gestion quali. Personnel**

ARKHÉ International
1
Accueil
Entreprise
Décisions
Partenaires
Missions
Administration finance : Gestion qualitative
Approvisionn
Production
Marketing
2
Administrati
3
Évaluation du personnel
Evaluation des ressources humaines du service par une note. Cette note résulte d'une note « masse salariale » et d'une note « dispersion » des salaires.
ACTIVITÉ
De base
Réel
500 000,00
414 000,00
L'activité d'administration est mesurée en chiffre d'affaires.
L'activité de base correspond à une masse salariale de base, point de départ des calculs.
L'activité réelle permet de calculer la masse salariale normale pour une activité réelle de la façon suivante : masse salariale normale = masse salariale de base x (activité réelle / activité de base).
MASSE SALARIALE
De base
Normal (pour une activité réelle)
Réel
Note
22 272,00
18 441,22
18 944,00
51,33
La masse salariale normale (pour l'activité réelle) est la masse salariale attendue pour l'activité réelle qui permet d'obtenir la note de 50 / 100.
La masse salariale réelle est égale à la somme des salaires bruts versés à l'ensemble du personnel. Elle dépend donc de l'effectif et du niveau de rémunération. Ce niveau de rémunération rétribue la compétence des salariés et participe à leur motivation.
La note masse salariale est une note sur 100. A partir de la note 50, la masse salariale est suffisante pour répondre à l'activité de l'entreprise. Autrement dit, les salariés sont en nombre suffisant compte tenu de leur compétence et de leur motivation en adéquation avec leur salaire.
SALAIRES ET DISPERSION
Normal
Réel
Note
1 568,83
1 462,23
86,41
La dispersion normale des salaires indique, pour une activité normale, la répartition hiérarchique attendue entre les différentes catégories de salariés et l'écart entre le

## 2.2. Collectez les informations internes onéreuses

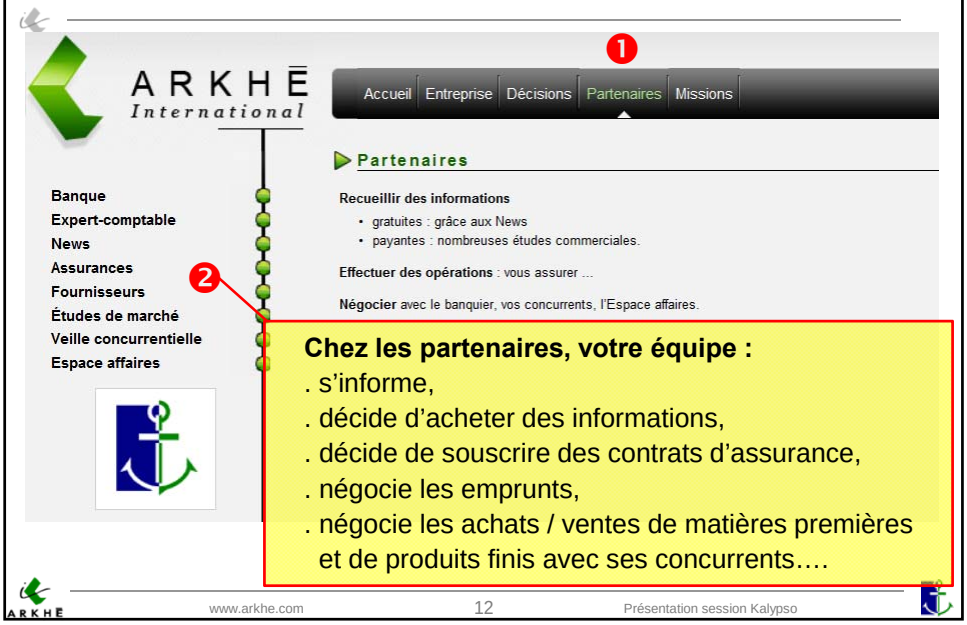
**Entreprise Admin finance Gestion quantitative …**






## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

**Partenaires**




**Chez les partenaires, votre équipe :**

. s'informe,
. décide d'acheter des informations,
. décide de souscrire des contrats d'assurance,
. négocie les emprunts,
. négocie les achats / ventes de matières premières et de produits finis avec ses concurrents….

## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

**Partenaires News Newsletter**

TARIFS DES FOURNISSEURS

| | | Q1 (€) |
|---|---|---|
| Fourn.P1 | Plastique (tonnes) | 4 100,00 |
| Fourn.P2 | Plastique (tonnes) | 4 200,00 |
| Fourn.P3 | Plastique (tonnes) | 4 300,00 |
| Fourn.B1 | Bois (m3) | 1 300,00 |
| Fourn.B2 | Bois (m3) | 1 450,00 |
| Fourn.B3 | Bois (m3) | 1 600,00 |

INFORMATIONS PRODUCTION DU SECTEUR

| | Coût par machine (€) | Coût par atelier (€) | Coût de fonctionnement unitaire (€) |
|---|---|---|---|
| Moulage | 2 000,00 | 4 000,00 | 25,00 |
| Finition | 2 000,00 | 3 000,00 | 35,00 |

INFORMATIONS FINANCIÈRES

**Placements**
Taux annuel de placement sur livret : 3,50 %

**Découverts**
Taux annuel des agios sur découvert : 13,00 %

**Votre équipe consulte régulièrement ses news.**

**Autres emprunts**
Les montants, la durée, le taux nominal, le taux des assurances, les frais d'ouverture de dossier, ainsi que l'indemnité de remboursement anticipé sont négociés avec la banque.

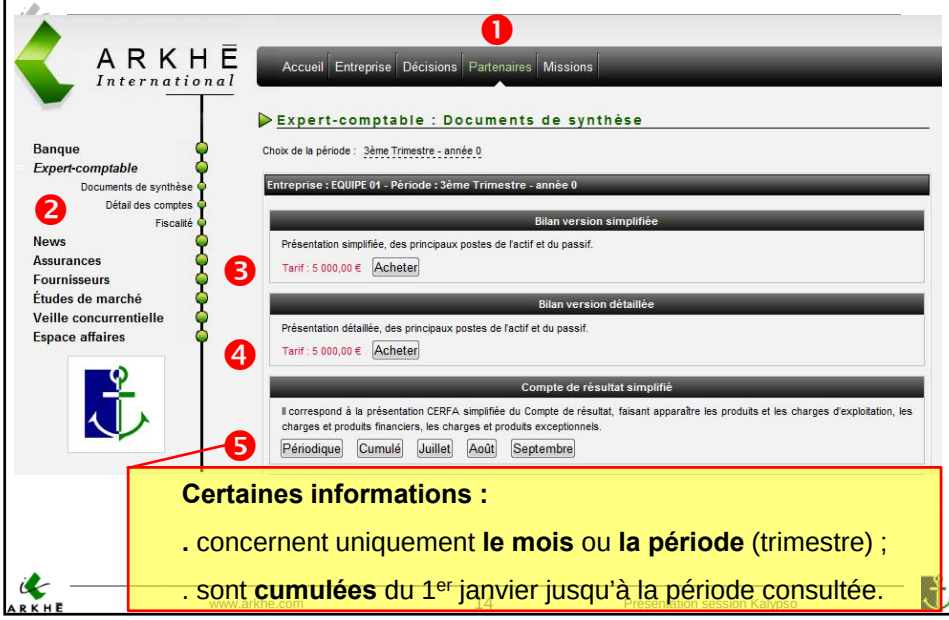
**Obligations**
Taux d'intérêt annuel de l'obligation O1 (nominal 100 €) : 8,00 % Échéance : 15 mois
Taux d'intérêt annuel de l'obligation O2 (nominal 100 €) : 6,00 % Échéance : 39 mois
Taux d'intérêt annuel de l'obligation O3 (nominal 100 €) : 4,50 % Échéance : 63 mois

La prime de risque ajoutée au taux sans risque, pour l'ensemble des obligations est estimée à : 1,00 %



## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

**Partenaires Expert-comptable ...**



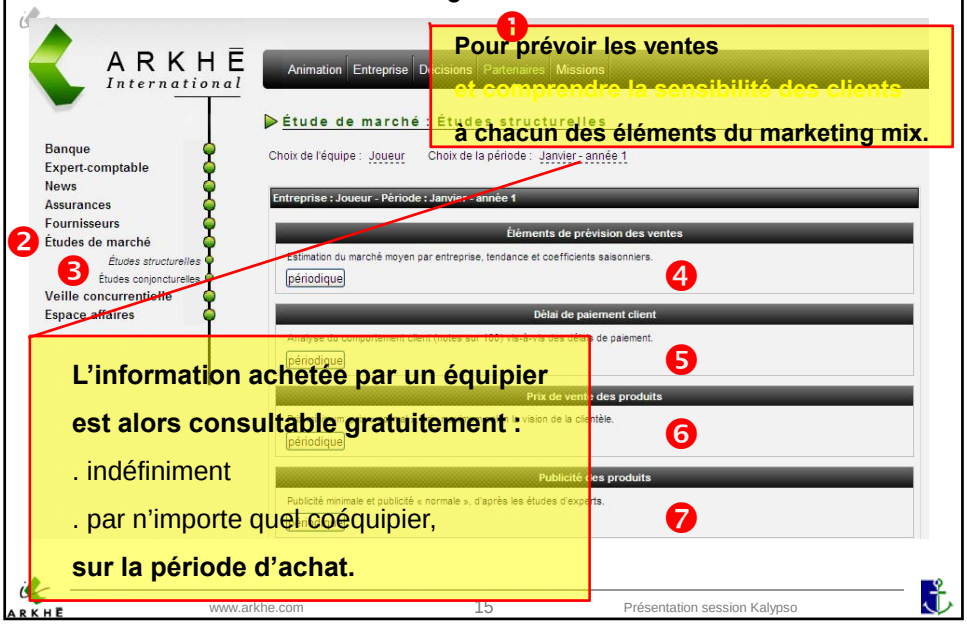

**Certaines informations :**

. concernent uniquement **le mois** ou **la période** (trimestre) ;

. sont **cumulées** du 1er janvier jusqu'à la période consultée.

## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

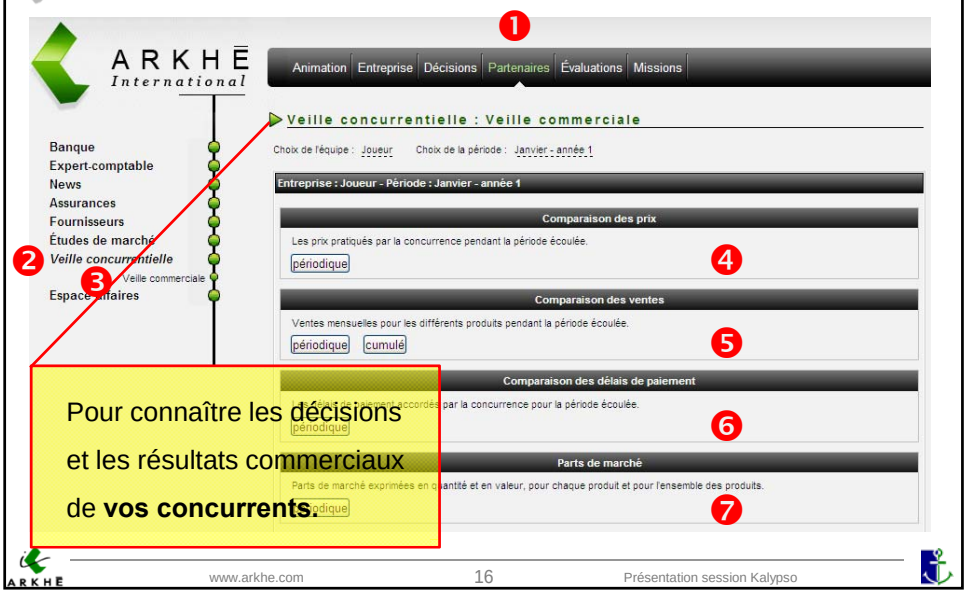
**Partenaires Marketing Études structurelles …**





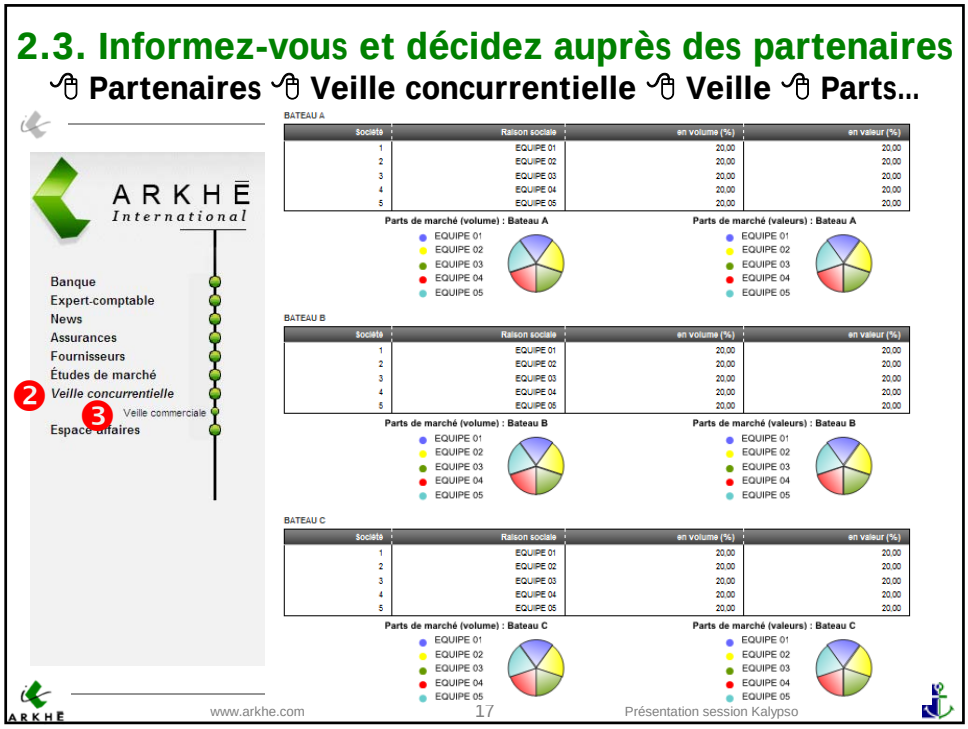

## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

**Partenaires Veille concurrentielle Veille commerciale**



## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

**Partenaires Veille concurrentielle Veille Parts…**

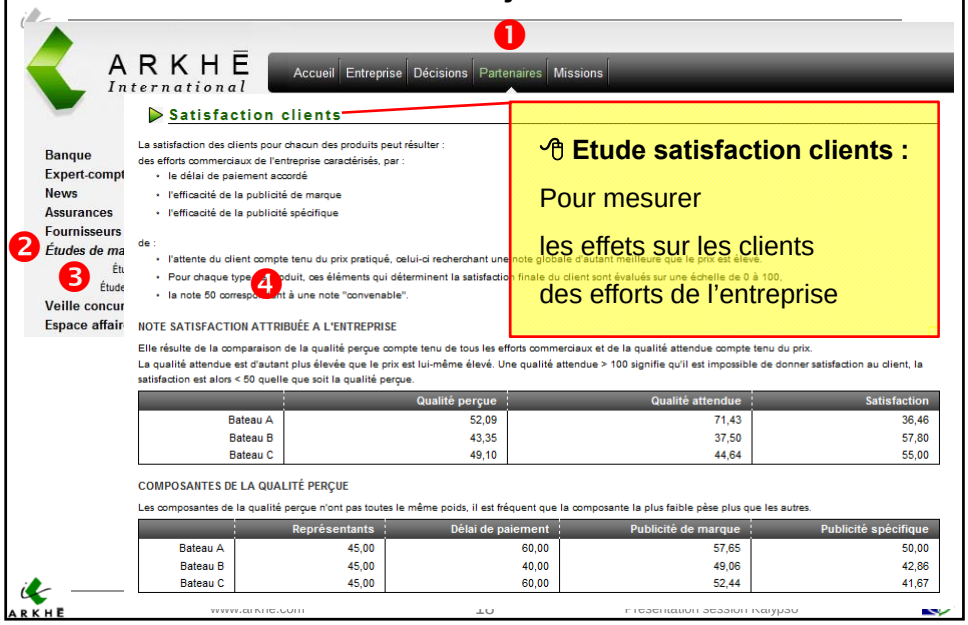



| Société | Raison sociale | en volume (%) | en valeur (%) |
|---|---|---|---|
| 1 | EQUIPE 01 | 20,00 | 20,00 |
| 2 | EQUIPE 02 | 20,00 | 20,00 |
| 3 | EQUIPE 03 | 20,00 | 20,00 |
| 4 | EQUIPE 04 | 20,00 | 20,00 |
| 5 | EQUIPE 05 | 20,00 | 20,00 |



## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

**Partenaires Études conjoncturelles Satisfaction …**




La satisfaction des clients pour chacun des produits peut résulter :
des efforts commerciaux de l'entreprise caractérisés, par :

- le délai de paiement accordé
- l'efficacité de la publicité de marque
- l'efficacité de la publicité spécifique

de :

- l'attente du client compte tenu du prix pratiqué, celui-ci recherchant une note globale d'autant meilleure que le prix est élevé.
- Pour chaque type de produit, ces éléments qui déterminent la satisfaction finale du client sont évalués sur une échelle de 0 à 100.
- la note 50 correspondant à une note "convenable".

**NOTE SATISFACTION ATTRIBUÉE A L'ENTREPRISE**

Elle résulte de la comparaison de la qualité perçue compte tenu de tous les efforts commerciaux et de la qualité attendue compte tenu du prix.
La qualité attendue est d'autant plus élevée que le prix est lui-même élevé. Une qualité attendue > 100 signifie qu'il est impossible de donner satisfaction au client, la satisfaction est alors < 50 quelle que soit la qualité perçue.

| | Qualité perçue | Qualité attendue | Satisfaction |
|---|---|---|---|
| Bateau A | 52,09 | 71,43 | 36,46 |
| Bateau B | 43,35 | 37,50 | 57,80 |
| Bateau C | 49,10 | 44,64 | 55,00 |

**COMPOSANTES DE LA QUALITÉ PERÇUE**

Les composantes de la qualité perçue n'ont pas toutes le même poids, il est fréquent que la composante la plus faible pèse plus que les autres.

| | Représentants | Délai de paiement | Publicité de marque | Publicité spécifique |
|---|---|---|---|---|
| Bateau A | 45,00 | 60,00 | 57,65 | 50,00 |
| Bateau B | 45,00 | 40,00 | 49,06 | 42,86 |
| Bateau C | 45,00 | 60,00 | 52,44 | 41,67 |

## 2.3. Décidez chez votre partenaire : l'assureur

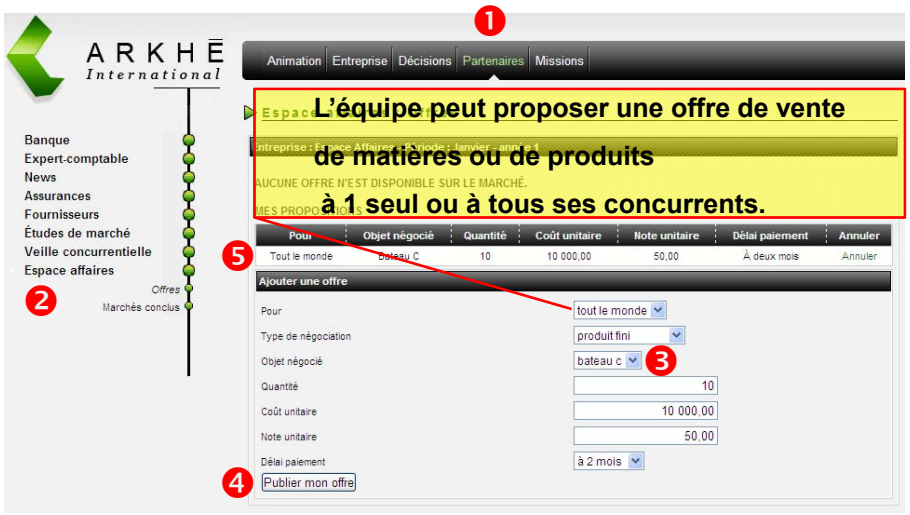
**Partenaires Assurances ...**

## 2.3. Négociez avec votre partenaire : banquier

**Partenaires Banque ...**

## 2.3. Négociez avec vos concurrents ou l'Espace Affaires

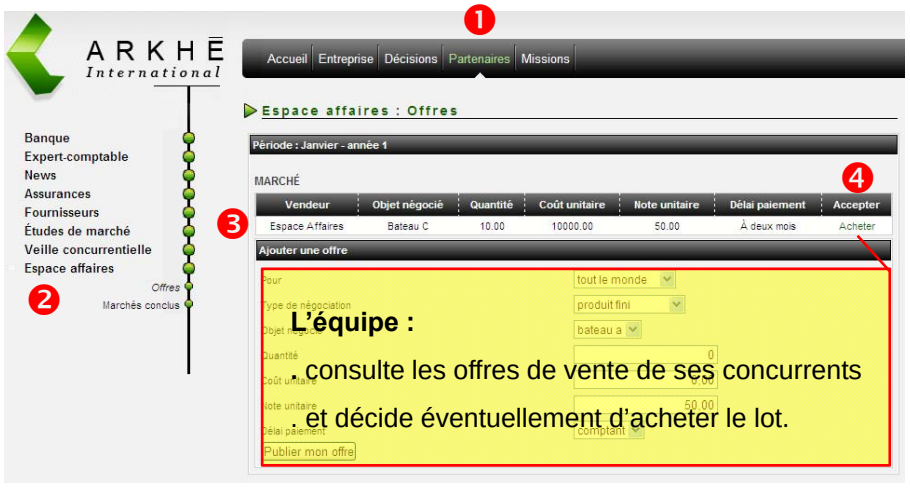
**Espace Affaires Offres Vendre**






## 2.3. Négociez avec vos concurrents ou l'Espace Affaires

**Espace Affaires Offres Acheter**



## 2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires

### Rencontrez vos partenaires

**Partenaires**

Les animateurs sont multi-personnages.

**Prise de rendez-vous**

Directe auprès de chaque animateur.

**Pour un rendez-vous efficace**

Portez :

- tous les documents nécessaires,
- votre ordinateur pour les prévisionnels.
- L'animateur dispose de vos comptes sur son ordinateur.



## 2.3. Informez-vous et décidez

### Archiver vos informations

Une fois achetée, **l'information** peut être consultée **gratuitement indéfiniment** mais elle peut être archivée, classée, retraitée…

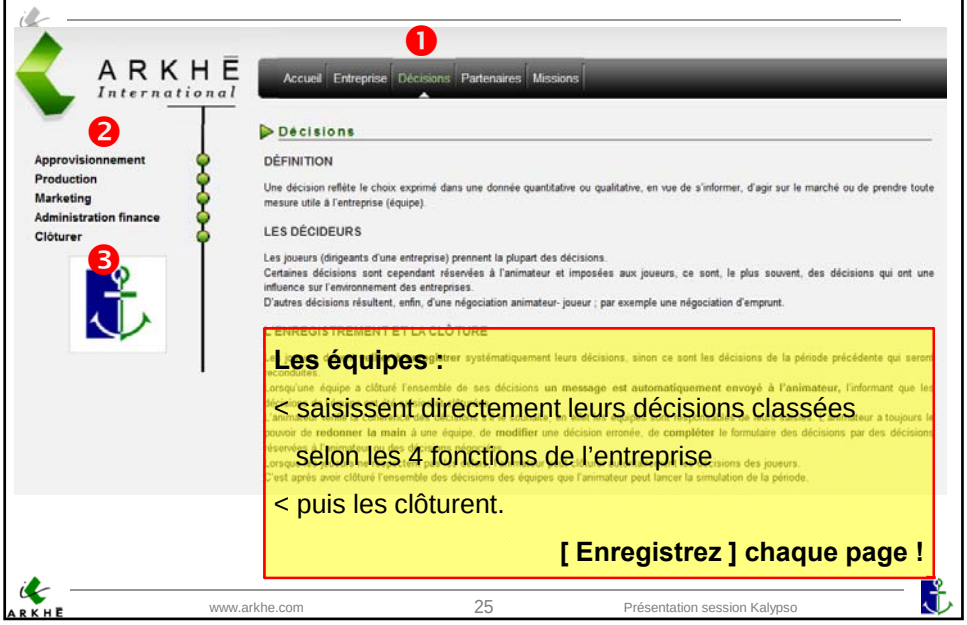
**Imprimer** **Imprimante PDF**

**Copier** **Collage spécial** **Format texte**

**(du serveur Arkhé vers votre tableur)**

## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

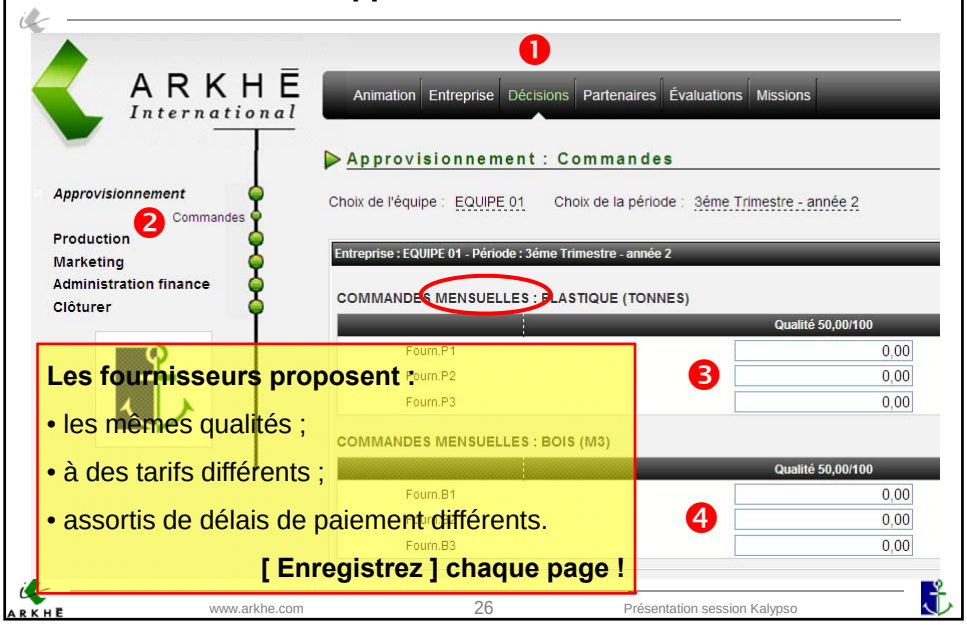
**Décisions**


1
Accueil
Entreprise
Décisions
Partenaires
Missions
2
Approvisionnement
Production
Marketing
Administration finance
Clôturer
3
Décisions
DÉFINITION
Une décision reflète le choix exprimé dans une donnée quantitative ou qualitative, en vue de s'informer, d'agir sur le marché ou de prendre toute mesure utile à l'entreprise (équipe).
LES DÉCIDEURS
Les joueurs (dirigeants d'une entreprise) prennent la plupart des décisions.
Certaines décisions sont cependant réservées à l'animateur et imposées aux joueurs, ce sont, le plus souvent, des décisions qui ont une influence sur l'environnement des entreprises.
D'autres décisions résultent, enfin, d'une négociation animateur- joueur ; par exemple une négociation d'emprunt.
Les équipes :
< saisissent directement leurs décisions classées
selon les 4 fonctions de l'entreprise
< puis les clôturent.
[ Enregistrez ] chaque page !



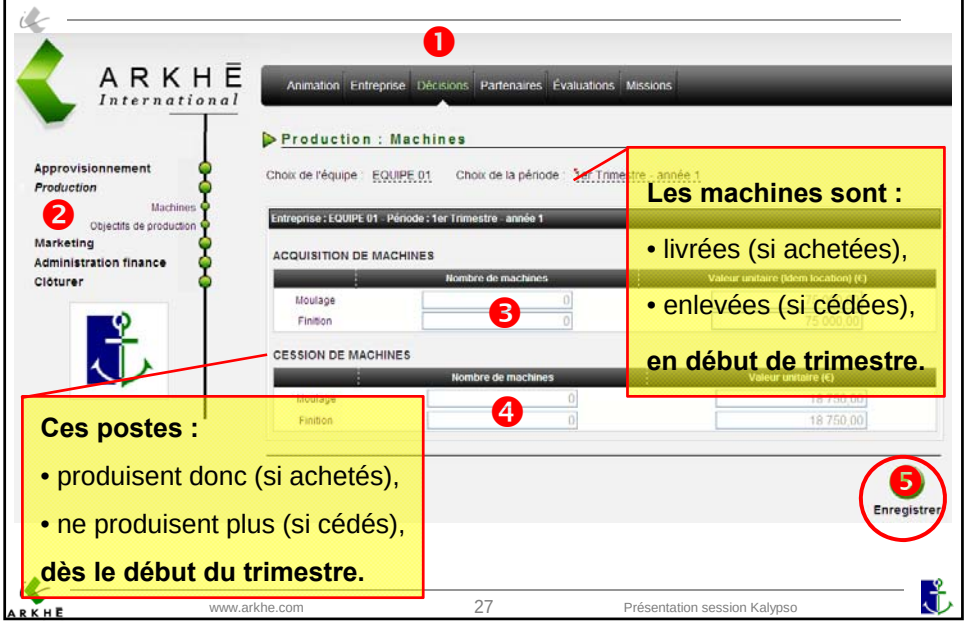
## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

**Décisions Approvisionnements Commandes**



## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

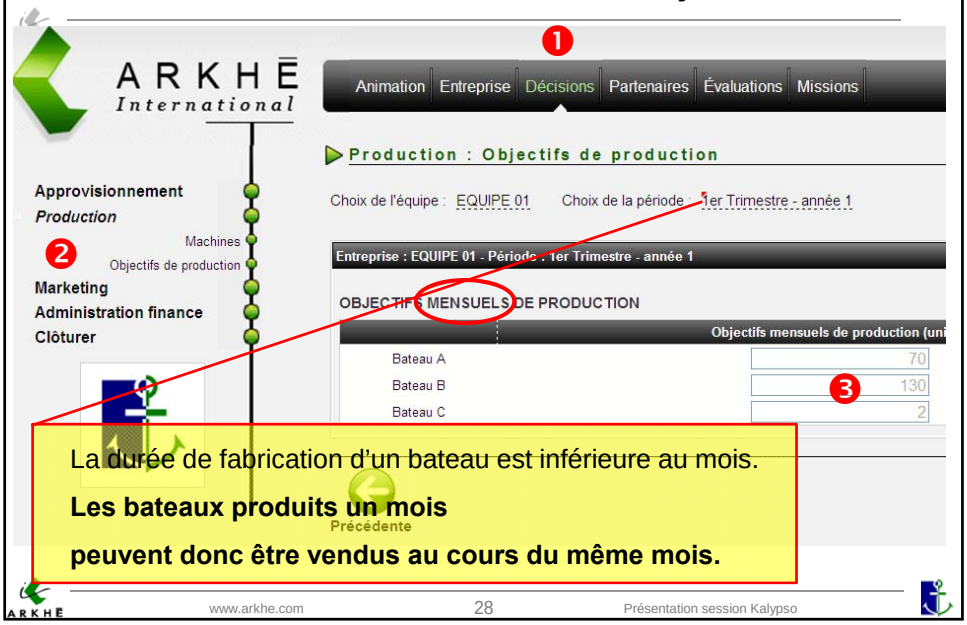
**Décisions Production Machines**





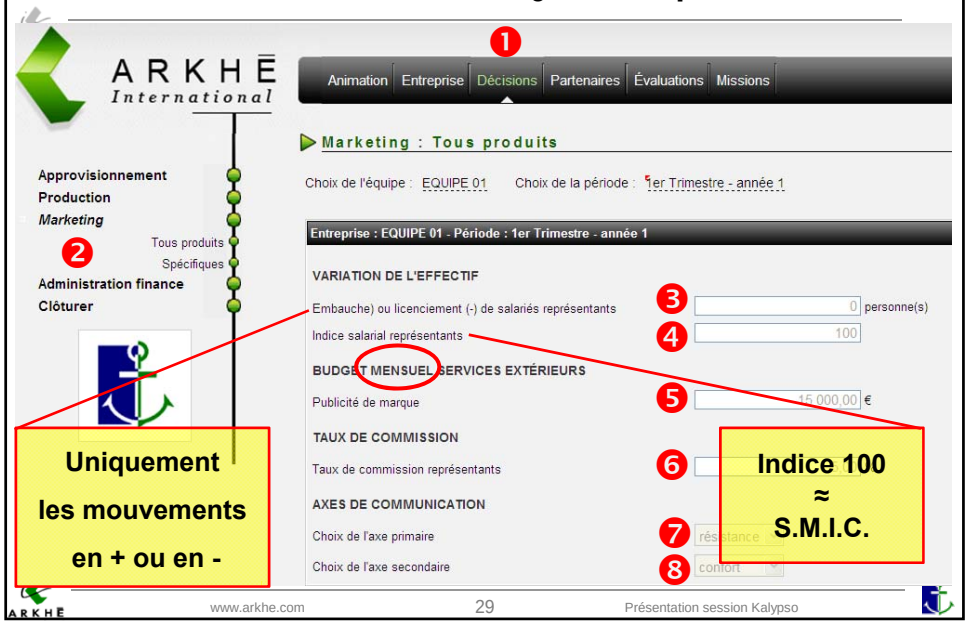

## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

**Décisions Production Objectifs**



## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

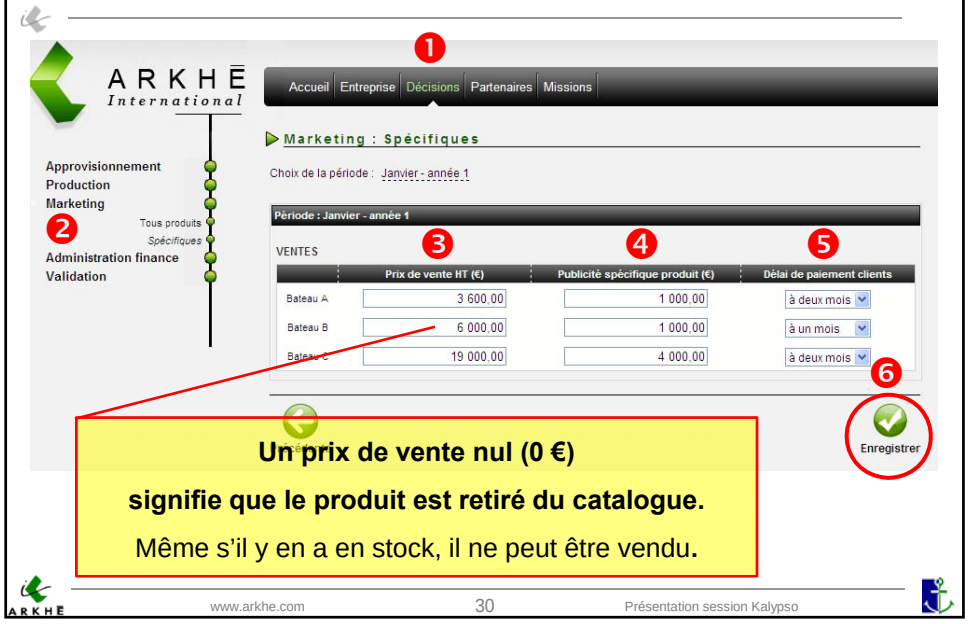
**Décisions Marketing Tous produits**






## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

**Décisions Marketing Spécifiques**



## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

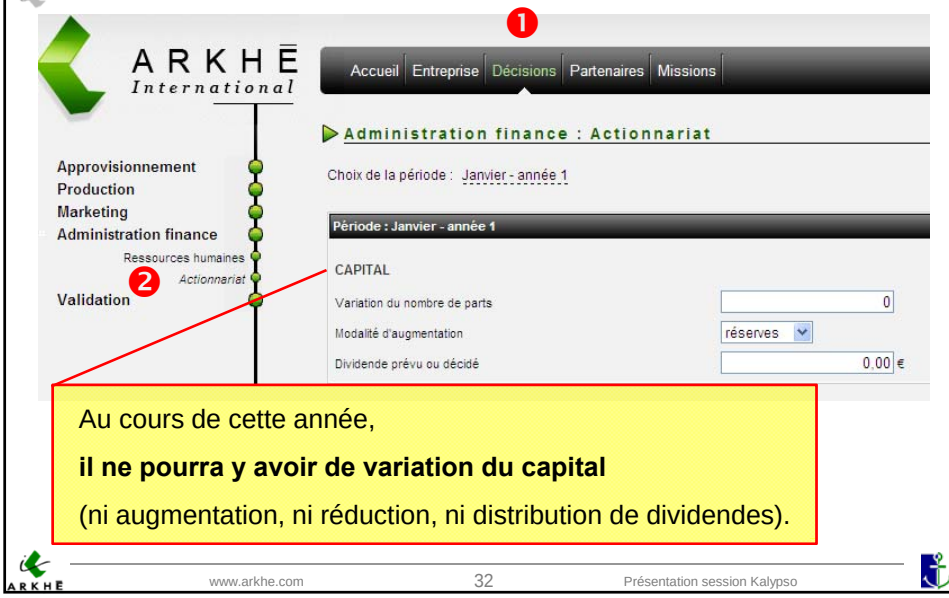
**Décisions Administration Ressources humaines**

**Une augmentation ponctuelle des indices salariaux**
permet d'augmenter la masse salariale
pour faire face à un surcroît d'activité.



## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

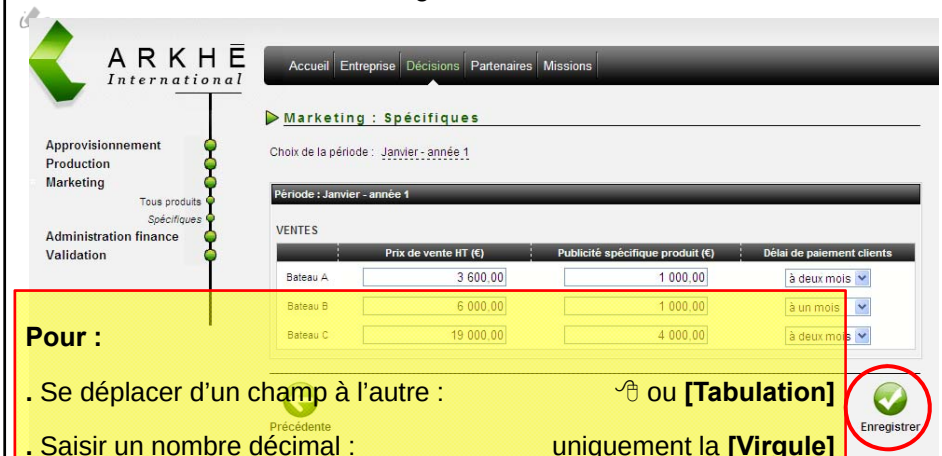
**Décisions Finance Actionnariat**




Au cours de cette année,
**il ne pourra y avoir de variation du capital**
(ni augmentation, ni réduction, ni distribution de dividendes).

## 2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ?

### Consignes de saisies




**Pour :**

. Se déplacer d'un champ à l'autre : ou **[Tabulation]**

. Saisir un nombre décimal : uniquement la **[Virgule]**

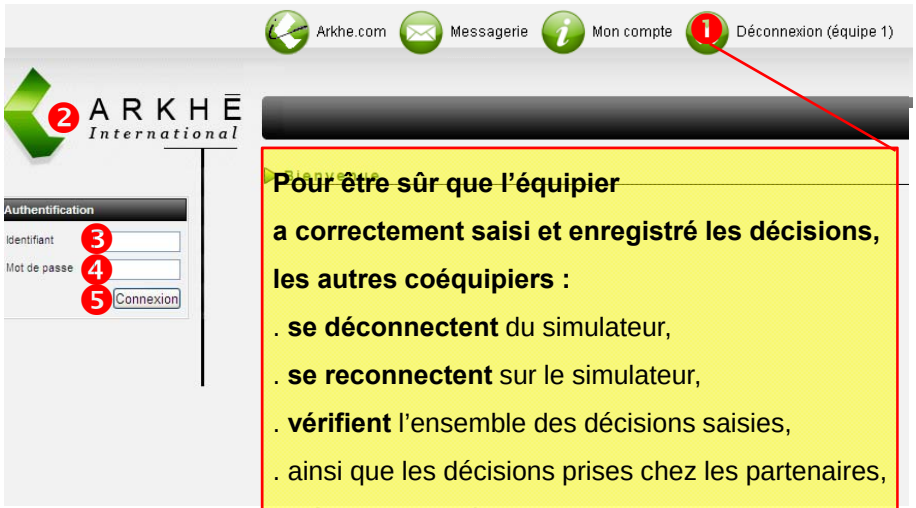
. Envoyer une page : sur le bouton **[Enregistrer]**

. Revenir sur une page précédente : sur le bouton **[Précédente]**



## 2.4. Vérifiez les décisions de votre entreprise

### Déconnexion Connexion Décisions




**Pour être sûr que l'équipier**

**a correctement saisi et enregistré les décisions,**

**les autres coéquipiers :**

. **se déconnectent** du simulateur,

. **se reconnectent** sur le simulateur,

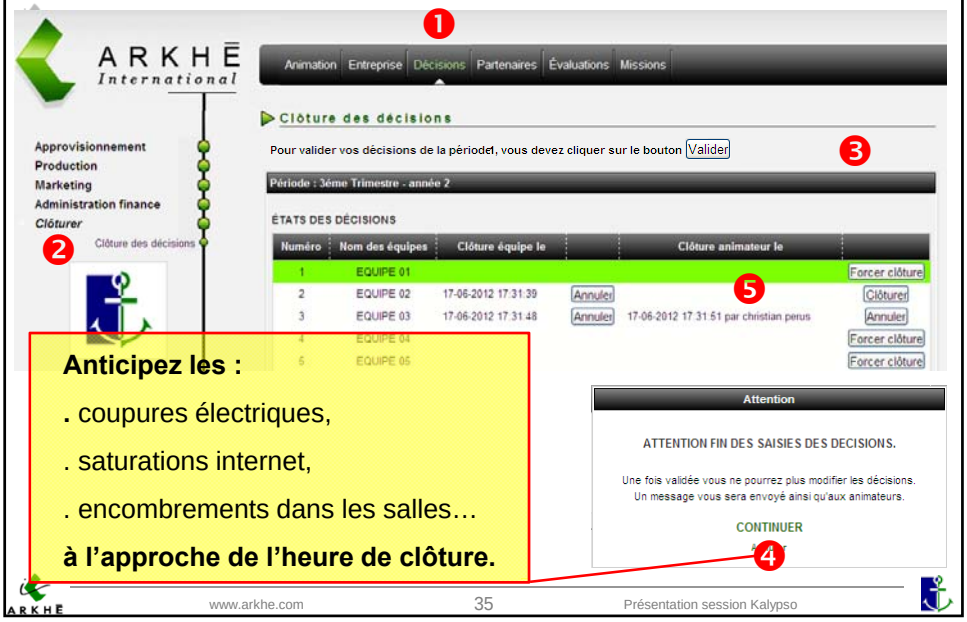
. **vérifient** l'ensemble des décisions saisies,

. ainsi que les décisions prises chez les partenaires,

. **clôturent** les décisions de leur l'entreprise.

## 2.4. Validez les décisions de votre entreprise

**Décisions Clôturer Clôture des décisions**




**Anticipez les :**

. coupures électriques,

. saturations internet,

. encombrements dans les salles…

**à l'approche de l'heure de clôture.**



## 2.5. Le simulateur simule la période

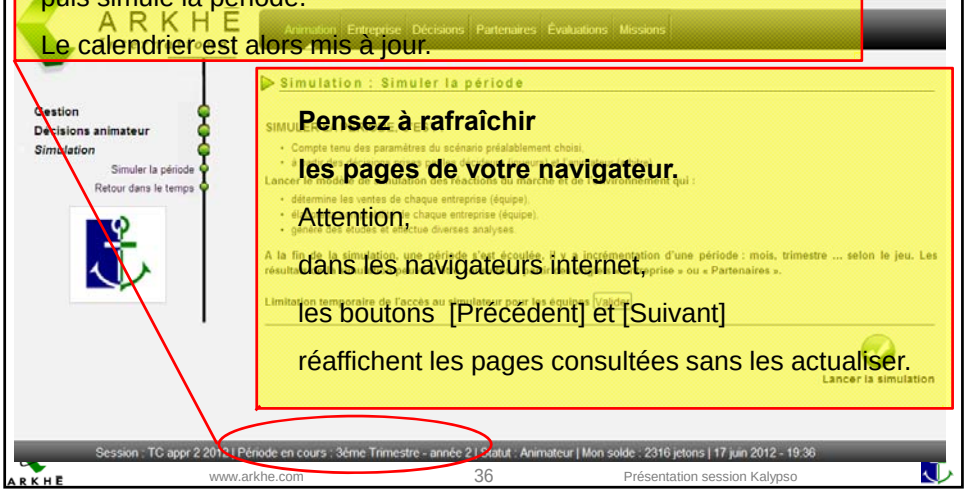
**Quelques minutes de patience…**

A l'heure de clôture des décisions,

**le serveur clôture automatiquement les décisions des équipes**

puis simule la période.

Le calendrier est alors mis à jour.


ARKHÉ
Animation Entreprise Décisions Partenaires Évaluations Missions
Gestion
Décisions animateur
Simulation
Simuler la période
Retour dans le temps
Simulation : Simuler la période
Lancer la simulation
Session : TC appr 2 2012 | Période en cours : 3ème Trimestre - année 2 | Statut : Animateur | Mon solde : 2316 jetons | 17 juin 2012 - 19:36

**Pensez à rafraîchir**

**les pages de votre navigateur.**

Attention,

dans les navigateurs internet,

les boutons [Précédent] et [Suivant]

réaffichent les pages consultées sans les actualiser.

## 2.6. Consultez les résultats de votre entreprise

**Voir 2.2. Entreprise & 2.3. Partenaires**

### Analyse des résultats économiques

Entreprise Marketing Synthèse économique

Analyse des résultats comptables

- **Décisions**
- **Entreprise Production Matières premières : disponibilités et besoins**
- **Entreprise Production Ateliers : disponibilités et besoins**

- **Partenaires Expert-comptable Détail des comptes Autres charges**
- **Partenaires Expert-comptable Détail des comptes Créances**
- **Entreprise Administration Gestion Évaluation du service**

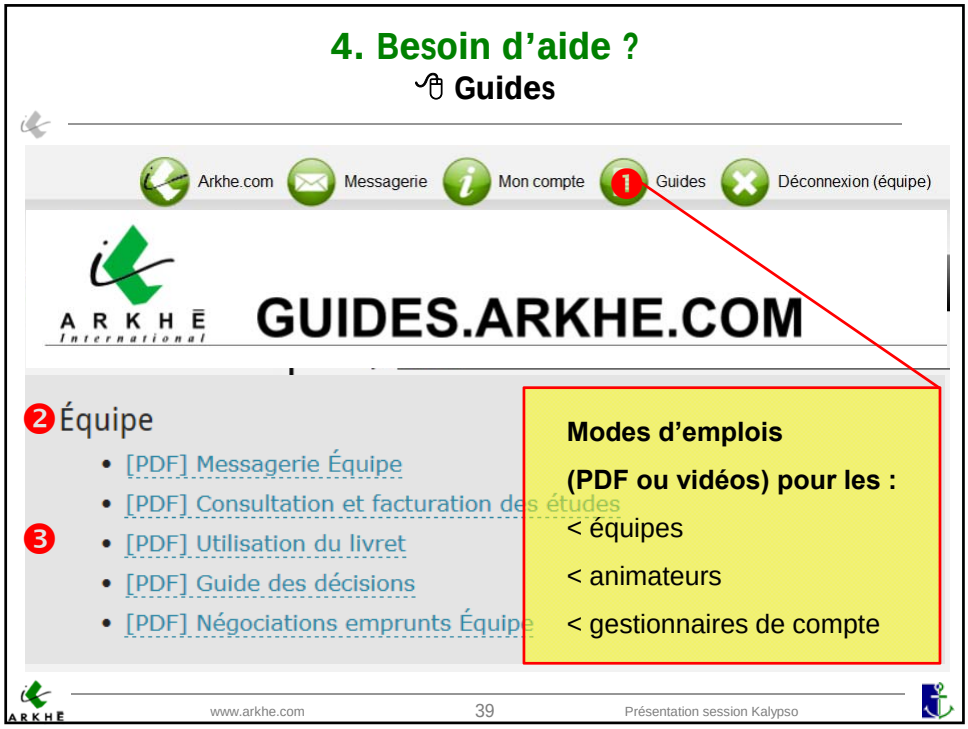


## 3. Communiquez avec les équipes et les animateurs

**Messagerie Messagerie**

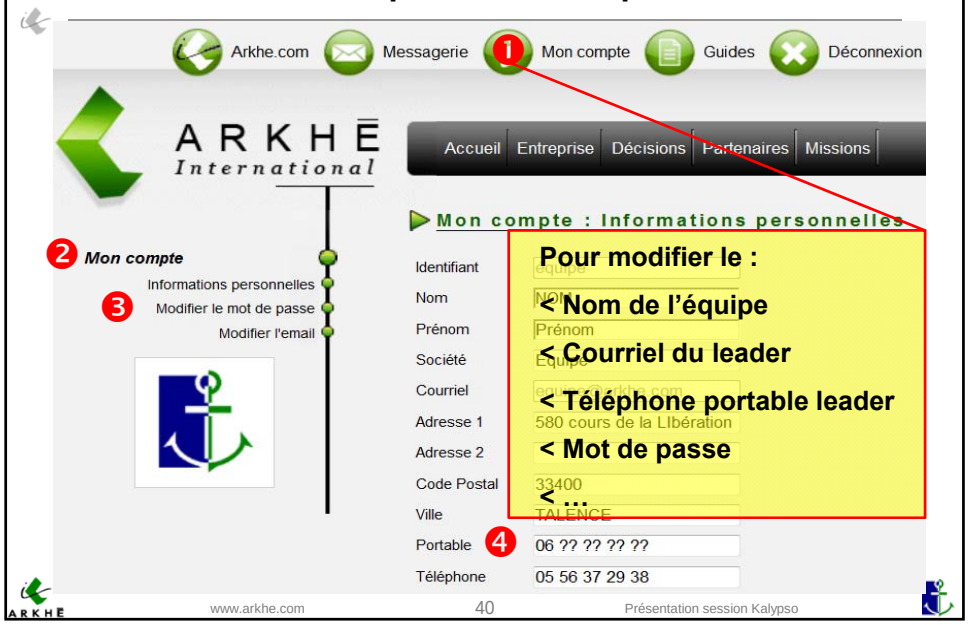
## 4. Besoin d'aide ?

Guides




## 5. Actualisez votre compte !

Mon compte Mon compte ...



ARKHE International

ARKHE International

## Merci de votre attention

## A vous de jouer !

41

## Table des matières du diaporama

**1. Gagnez les clés de votre entreprise !**

1.1. Connectez-vous sur votre simulateur en ligne

1.2. Activez le compte de votre entreprise

**2. Comment va et où va votre entreprise ?**

Votre bureau virtuel

2.1. Collectez les informations gratuites : [**Missions**]

2.2. Collectez les informations internes : [**Entreprise**]

. Collectez les informations internes gratuites

. Collectez les informations internes onéreuses

2.3. Informez-vous et décidez auprès des partenaires : [**Partenaires**]

. Collectez les informations externes gratuites : news

. Collectez les informations externes : expert-comptable

. Collectez les informations externes : études structurelles

. Collectez les informations externes : veille commerciale

## Table des matières du diaporama

. Décidez chez votre partenaire : l'assureur
. Négociez avec votre partenaire : banquier
. Négociez avec vos concurrents ou l'Espace Affaires
. Rencontrez vos partenaires
. Archivez vos informations

2.4. Que décidez-vous pour votre entreprise ? [**Décisions**]
. Approvisionnement
. Production
. Marketing
. Administration finance
. Respectez les consignes de saisie
. Vérifiez les décisions de son entreprise
. Validez les décisions de son entreprise



## Table des matières du diaporama

2.5. Le simulateur simule la période

2.6. Consultez les résultats de votre entreprise

**3. Communiquez avec les équipes et les animateurs ! [Messagerie]**

**4. Besoin d'aide ? [Guides]**

**5. Actualisez votre compte ! [Mon compte]**

ARKHÉ International

ARKHÉ International

## Simulateur de gestion d'entreprise

ARKHÉ Kalypso

## Société de construction nautique

45